

Suplemento económico de **Página/12**
Domingo 16 de marzo de 1997 Año 7 N° 359

Las restricciones del modelo

LIMITES NO TAN ESTRICTOS

Por Roberto Feletti

Enfoque, página 8

La obsesión de la tasa en EE.UU.

LA CITY ESPERA CON ANGUSTIA

Por Alfredo Zaiat

El Buen Inversor, página 6

Los pobres sufren la desocupación mucho más que el resto: uno de cada tres no tiene trabajo

SOBRE LLOVIDO MOJADO



- ✓ Hay 2,3 millones de desocupados
- ✓ El desempleo es seis veces mayor entre los más humildes que entre los más ricos
- ✓ El 60 por ciento de los hogares tiene ingresos inferiores a 933 pesos, y no alcanza a cubrir el costo de una canasta básica



DESEMPLEO

(Por Claudio Lozano) El desempleo no es una plaga que castigue a todos por igual. Los datos oficiales muestran que el impacto dista mucho de ser uniforme para los distintos segmentos sociales: mientras que la tasa de desocupación abierta para el 20 por ciento de los hogares más pobres asciende al 35 por ciento, entre los más ricos es sólo del 6 por ciento.

Agregando números, surge que el 60 por ciento de los hogares que vive con ingresos promedio menores a los $ 794 (ver cuadro 2), exhibe una tasa de desocupación promedio del 24,3 por ciento. Todos estos porcentajes demuestran que para el grueso de la población del Gran Buenos Aires, el desempleo es superior al promedio estadístico registrado para todo el país (17,35%) e incluso para el propio Gran Buenos Aires (16,8%).

La conclusión es clara: a mayor nivel de desocupación, mayor vulnerabilidad en materia de ingresos (ver cuadro 1).

Esta afirmación, pese a su obviedad, merece destacarse. Máxime, frente al discurso vigente en buena parte de los organismos internacionales, que señala como eje de las estrategias a implementar en América latina la necesidad de aplicar políticas sociales fuertemente focalizadas y eficaces sobre las poblaciones más pobres. Es indispensable destacar que el supuesto que subyace en estos planteos es la atención focalizada sobre poblaciones en situación de "pobreza estructural". Es decir, la población que presenta déficit en materia habitacional, sanitaria y educacional. Se trata de poblaciones claramente identificables (villas de emergencia, asentamientos, etc.), y por ende, susceptibles de una atención por parte de la política pública de carácter focalizado.

Sin embargo, la realidad es diferente. En primer lugar, porque el 70 por ciento de la pobreza es causada por insuficiencia de ingresos y no de carácter estructural. Además, porque el tipo de pobreza está indisolublemente ligado a la situación ocupacional, y concretamente al desempleo. Una parte significativa de la pobreza que hoy exhibe la Argentina se esconde detrás de las puertas de los departamentos y las casas. No es registrable como pobreza marginal ni atendible por la vía de una estrategia de focalización. Estas dos afirmaciones señalan que las políticas hoy recomendadas por el FMI y el Banco Mundial no atienden al cuadro dominante que exhibe la pobreza en la Argentina.

Más aún, en tanto las políticas sociales de carácter focalizado tienden a acompañarse por "mecanismos de mercado" en el campo de la salud, la educación y la previsión social, la autoridad pública tiende a evadirse de la tarea de dar respuesta a los problemas que presenta la mayor parte de la población. En tanto, la idea de mercado aplicada al campo de las políticas sociales se funda en la resolución individual de los problemas de orden sanitario, educacional y previsional, en base a la capacidad de ahorro que cada uno posea, y ésta depende del nivel de ingresos asociado al cuadro ocupacional descripto: la consecuencia es el abandono de importantes sectores poblacionales a una situación de

CUADRO 1

Desocupación

(en porcentaje)

Estrato social	Octubre '95	Octubre '96
1 (20% más pobre)	32,7	35,0
2	21,8	22,1
3	15,7	16,0
4	9,3	10,3
5 (20% más rico)	5,7	6,1
Total hogares	17,9	18,1

Fuente: IDEP en base a los datos del INdEC.

CUADRO 2

Pirámide de ingresos

Estrato social	Promedio ingreso hogar (en pesos)	Máximo ingreso (en pesos)
1 (20% más pobre)	390	627,6
2	577	692,0
3	794	933,0
4	1.202	1.611,5
5 (20% más rico)	2.465	22.971,0
Total hogares	1.088	1.088,0

Fuente: IDEP en base a datos del INdEC para el Gran Bs. As.

Desempleo y precarización

MALA YUNTA

(Por C. L.) El optimismo con que el Gobierno presentó los últimos datos sobre la situación laboral, no es la sensación que brota al analizar los datos. De la comparación entre octubre del año pasado a igual mes de 1995 sobresale que:

a) La población económicamente activa (los que trabajan o buscan empleo) crece por encima de la población total.

b) Hay 158.799 desocupados más que a finales de 1995.

c) Hay 206.781 nuevos puestos de trabajo.

d) Se observa un crecimiento significativo del subempleo: el 91,6 por ciento de los nuevos puestos de trabajo generados constituyen empleos de tiempo parcial o precario. Esto refleja que la economía argentina combina la existencia de tasas muy importantes de desempleo con la baja calidad del empleo generado.

e) Lo señalado en el punto anterior también se observa en la lenta evolución de la ocupación plena, que crece apenas un 0,1 por ciento.

El cuadro es mucho más preocupante al analizar la información sobre ingresos: el 60 por ciento de los hogares del Gran Buenos Aires tienen un nivel de ingresos inferior a $ 933 (ver Cuadro 3). Si se compara con mayo de 1995, surge que sufrieron una reducción en sus ingresos del 7 por ciento.

Esto indica que si bien los efectos del tequila parecen haberse esfumado al evaluar la evolución de los depósitos en el sistema financiero o las expectativas de las empresas más importantes, no ocurre lo mismo con el bolsillo de los hogares populares, que continúa cayendo. Asumiendo que una canasta elemental (escuálida) para una familia tipo cuesta 1.107,85 pesos, el 60 por ciento de los hogares del Gran Buenos Aires se encuentra en una situación de absoluta vulnerabilidad.



CUADRO 3

	Octubre '95	Octubre '96
Población total	30.715.258	31.206.336
PEA urbana	12.716.116	13.081.696
Desocupados	2.110.875	2.269.674
Ocupados	10.605.241	10.812.022
Subocupados	1.589.514	1.779.111
Ocupación plena (ocup.-subocup).	9.015.727	9.032.911

Fuente: IDEP en base al INdEC.

desprotección y precariedad.

Por otra parte, los estudios sobre pobreza señalan que en la década del 90 el 80 por ciento de los pobres estructurales son también pobres por ingresos; y esto indica que "en tanto se mantenga el presente cuadro ocupacional, las políticas sociales de carácter asistencial recomendadaspor los organismos internacionales tienden a disminuir su grado de efectividad". En este sentido, cabe destacar que las políticas sociales desplegadas por el presente gobierno (ejemplo el Ente de Reparación del Conurbano) fueron efectivas en los años prósperos de la convertibilidad y ayudaron a generar consenso político por parte del partido gobernante. La situación actual, donde el efecto de la reducción de la inflación ya se ha agotado y donde el cuadro ocupacional agudiza los problemas en materia de ingresos, tiende a recortar la capacidad de las políticas sociales incluso sobre aquellas poblaciones donde su accionar suele ser más efectivo.

El cuadro 1 compara la evolución de la desocupación por quintiles respecto a la onda de mayo de 1996. Se observa que mientras la tasa de desocupación en el Gran Buenos Aires sube del 17,9 al 18,1 por ciento, en el 20 por ciento más pobre crece mucho más. De esa forma se consolida el círculo vicioso que liga la desocupación con los mayores niveles de pobreza, los menores niveles de calificación, la cada vez menor capacidad para encontrar empleo, y consecuentemente la perspectiva futura de una pobreza mayor. Es decir, el cuadro planteado señala que en un marco de creciente desempleo, donde una parte del mismo se transforma en estructural dado que el tiempo de retorno a la actividad laboral se prolonga sustantivamente, los estratos más pobres son los que decididamente alimentan en mayor medida esa categoría.

Asimismo, el cuadro también alerta que la evolución del desempleo entre una medición y otra refleja incrementos relativamente superiores en el cuarto y el quinto quintil. Tal situación, si bien se da sobre niveles de desempleo abierto que son menores a los observados para los otros quintiles, evidencia la expansión de la desocupación sobre el conjunto social. Asimismo, indica el papel cada vez mayor que cumple el desempleo en el empobrecimiento de los sectores medios.

Lo señalado no hace más que ratificar el diagnóstico respecto de la degradación global del cuadro ocupacional, donde se destaca que el 54,7 por ciento de la población activa sufre problemas laborales de algún tipo.



Las ART aumentaron el costo empresario

VICTORIA A LO PIRRO

(*Por Héctor Pedro Recalde* *)

Desde el inicio mismo de las discusiones en torno de la modificación del sistema de accidentes de trabajo, *denuncié* que entre otros elementos disvaliosos, *la nueva ley iba a conspirar en perjuicio de la prevención*. Decíamos entonces que "el aspecto más grave de esta ley es que, a partir de su vigencia, caerá la prevención y desmejorarán las condiciones de higiene y seguridad, por cuanto no va a ser el empleador el responsable de las enfermedades y accidentes sino el seguro. Y ello, más allá de intenciones subjetivas, sino por el condicionamiento que sufren especialmente las pymes por la crisis económica" (1).

Informaciones recientes de la Superintendencia de Riesgos del Trabajo (SRT) lamentablemente nos dan la razón: *el 97% de los empleadores no cumplen* con las normas de seguridad e higiene. De las 382.000 empresas afiliadas al sistema, sólo se adecuan a las normas legales unas 11.500. Hay aproximadamente 126.000 establecimientos en los que la violación al deber de previsión en materia de condiciones y medio ambiente de trabajo, consiste en la ausencia de medidas preventivas de incendios o en la carencia de agua potable. Queremos señalar que estas violaciones suceden *vencido el plazo*, que la ley 24.557 les otorgó a las empresas para que se pongan en condiciones de respeto a un derecho humano tan elemental como es la indemnidad psicofísica.

Según el autor, la nueva ley de accidentes de trabajo no provocó más prevención por parte de los empresarios: el 97 por ciento no cumple con las normas de seguridad e higiene. Las administradoras de riesgos de trabajo surgen como las únicas ganadoras del nuevo sistema.

COSTOS EMPRESARIOS

Las administradoras de riesgo de trabajo (ART) han cumplido casi un año de vida. Su vida está suficientemente asegurada por las fuertes primas que perciben y los escasos beneficios que prestan. En el momento de la discusión de la ley sostuvimos reiteradamente que el cambio de sistema disminuiría la reparación de los trabajadores incapacitados, bajarían aún más los niveles de prevención, protección y de higiene y seguridad en los lugares de trabajo tal como acabamos de probar y... como si esto fuera poco, *aumentaría el costo para las empresas*.

Las estadísticas oficiales también confirman esta última advertencia. Comenzando por la realidad preexistente a las ART, nos encontrábamos con esta escena: en 1996 en la Justicia de Trabajo de la Capital Federal se iniciaron unos 1746 juicios por accidentes laborales; en la Justicia Civil, también del distrito federal, se radicaron unos 300 expedientes por igual motivo. Entre ambas, se llegaba a un costo anual de algo más que 9 millones de pesos. Dado que en la Capital Federal se inician juicios de accidentes ocurridos en la provincia de Buenos Aires o en otras, en razón de que el domicilio legal de la empresa se sitúa aquí, se calcula que en la Capital Federal se inicia un 25 por ciento del total de juicios del ámbito nacional. Esto equivale a estimar el *costo total anual* de los juicios de accidentes de trabajo tramitados a lo largo y a lo ancho del país, en aproximadamente 36 millones.

BENEFICIOS DE LAS ART

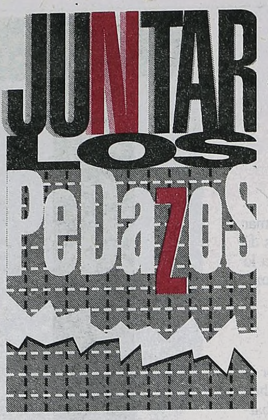
Según datos suministrados por la Superintendencia de las ART, hay 371.889 empresas afiliadas que abarcan a 3.460.801 trabajadores. El número de accidentes denunciados es de 17.000 por mes. De estos accidentes, son mortales 60 y graves unos 200. Las ART *recaudan en un mes, el importe que antes pagaban las empresarios en un año, o sea 36.000.000.*

Va de suyo quiénes son los que hicieron negocio con el cambio de sistema de accidentes de trabajo. También queda claro que este negocio lo fue a expensas de los derechos de los trabajadores y de pequeñas y medianas empresas, a quienes les aumentaron el costo laboral, pero no por culpa de los derechos de los trabajadores sino por y para el beneficio lucrativo de las ART.

Si las empresas repasan estos números, advertirán que la ley 24.557 por la que tanto abogaron perjudicó a los trabajadores, y para ellos fue una victoria a lo Pirro.

(1) Ver artículos de: **Página/12** del 30/8/94 y del 30/10/94; *Clarín* del 4/12/94 y *El Cronista* del 6/10/95.

* *Profesor de Derecho del Trabajo, UBA.*



ELEGIR EL PALO

(*Por Enrique M. Martínez*) Para poner una prenda de vestir en un mostrador del mercado mundial, intervienen cinco grandes sectores: los productores de materia prima, sea natural o sintética; los fabricantes de hilados y tejidos; las redes de confección, integradas por grandes y pequeñas fábricas y subcontratistas de varios países; los intermediarios de comercio internacional; las cadenas de venta al público.

En este complejo sistema, las utilidades se distribuyen según el poder de negociación de cada parte con la que lo antecede o le sigue. Hoy son las cadenas de venta al público las que mandan (esencialmente los grandes hipermercados), más allá de competir entre sí con fuerza. Pero las presiones hacia abajo se distribuyen de formas muy diversas.

En Hong Kong, por ejemplo, había 300 mil obreros textiles en 1980, pero en la actualidad, a pesar de mantenerse como los primeros exportadores mundiales de prendas, hay menos de 200 mil obreros, porque muchos empresarios se han convertido en intermediarios y trasladaron la producción a China.

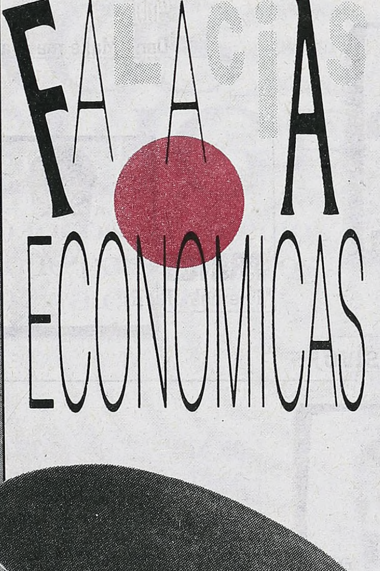
Taiwán fue centro textil primario, pero a medida que contó con una mejor base tecnológica, se reinsertó como intermediario. Por ejemplo, la cadena Kmart tiene oficina de compra en Taiwán, pero allí sólo se fabrica el 35 por ciento de lo vendido a esa firma. El resto viene de Indonesia, Filipinas y otros países. Con Wal Mart la proporción es el 50 por ciento; con J. C. Penney es sólo el 35 por ciento, y así siguiendo.

Hay casos límite. Un estudio universitario en Filipinas analizó qué pasaba con las órdenes de la firma Catton Brothers, vendedora de ropa para bebé, de Nueva York. Un subcontratista principal tenía empleados y pasaba el resto del trabajo a otras cuarenta pyme al 50 por ciento del precio. Uno de éstas tenía setenta empleados, pero pasaba el 80 por ciento del trabajo a otros cincuenta subcontratistas, otra vez a la mitad del precio. Había aún una pequeña cadena adicional de derivación. El resultado es que, a pesar que el costo de mano de obra de este tipo de prenda es normalmente el 20/25 por ciento del costo total, el sueldo que cobraba la chica que cosía en el extremo de la cadena representaba el 1 por ciento del costo de la prenda.

En este panorama, la industria textil argentina debe insertarse en un mercado global con su historia de poca experiencia en comercio internacional y con salarios que están en la mitad de la escala. El ajuste automático deriva –desde hace ya más de cinco años– en empujar el problema hacia los salarios de los subcontratistas más pequeños, hoy al límite de la desesperación. Un ajuste programado necesita, en cambio, juntar fuerzas para recorrer el inteligente camino de decenas de fabricantes medios del mundo desarrollado que buscan qué producto hacer, cómo venderlo sin someterse a las grandes cadenas, cómo fabricar con eficiencia pagando salarios que triplican los argentinos. Se trata de elegir el palo del gallinero donde pararse. De lo contrario, nos tocará el último.

BRUJOS, GURUES Y OTROS ECONOMISTAS

Por Jorge Schvarzer



La economía es una ciencia social que opera, o que debe operar, mediante una reflexión constante sobre los fenómenos que estudia y sus relaciones con otros aspectos de la realidad. En ese sentido, igual que toda ciencia social, requiere verse acompañada por un enfoque histórico y evolutivo, dado que los seres humanos cambian sus actitudes y comportamientos con el tiempo, y de una visión particularizada, dado que los seres humanos no se comportan del mismo modo en cada región geográfica del planeta.

Naturalmente, esta necesidad no es sentida por todos los economistas. Peor aún, para muchos de ellos la economía se trata de una ciencia exacta, cuyos postulados valen de una vez para siempre y pueden ser aplicados en cualquier tiempo y lugar, como la ley de gravedad. Este ejemplo resulta muy adecuado si se recuerda que ni siquiera la ley de gravedad vale igual en todos lados, y que existen zonas con diferentes condiciones que la ley formulada por Newton. Estos economistas formalizan sus conocimientos en pocas fórmulas, cuya expresión termina reduciéndose a meros *slogans* que repiten en todos los lugares donde van como si se tratara de verdades obvias y universales de las que ellos son portadores. No por azar, el periodismo tiende a llamarlos gurúes, porque los ve como líderes religiosos antes que como seres que reflexionan sobre la realidad social.

Estas dos corrientes del pensamiento económico, la reflexiva y la variante "vudú", tienen pocos puntos en común y su diálogo es escaso. Los primeros prefieren seguir pensando los problemas de la especialidad, sus causas y sus posibles soluciones. Los segundos han encontrado que sus afirmaciones, si las expresan con la convicción necesaria, se convierten en fuente de prestigio y de beneficios extraordinarios. De allí que los primeros escriben en revistas académicas de circulación profesional mientras que los segundos recorren el mundo dictando conferencias en las que explican lo que "debe hacer" cualquier país que recurre a sus consejos. Ellos no duden ni cambian de opinión, porque sólo así pueden cobrar 30 mil dólares por conferencia y ver su foto publicada en los periódicos. Buenos Aires es un foco de esos gurúes porque la demanda es solvente y bien dispuesta. En esas condiciones, ser gurú resulta mucho más rentable que exhibir dudas teóricas o prácticas, pero sumamente riesgoso para una ciencia que desea evolucionar en el conocimiento de la realidad.

VENTA

A- Motovehículos	1992	1993
Yamaha	17.849	16.960
Honda	17.017	18.514
Suzuki	20.456	9.563
Kawasaki	4.302	4.695
Japoneses	9.600	13.200
Zanella	3.407	4.738
Japoneses (importadores paralelos)	36.170	25.872
Otros orígenes (Europa, India, China, etc.)		
Total	**108.801**	**93.542**
B- Ciclomotores		
Zanella	95.308	95.579
Juki	31.512	24.037
Garelli	21.636	24.036
Otros nacionales	44.124	10.295
Importados (China, India, Italia, Corea, etc.)	22.900	32.400
Total	**215.480**	**186.347**
Total mercado	**324.281**	**279.88**

*** Estimado**
s/d: Sin datos
Fuente: Asociación de Fabricantes de Motovehículos (A.F.A.M.)

El mercado se achicó un 75

CUEST... RO...

(*Por David Cufré y Claudio Zlotnik*) Pocos sectores fueron tan castigados por el efecto tequila y la recesión posterior como el de las motocicletas. De una venta de 216 mil unidades en 1994, el mercado derrapó hasta las 85 mil el año pasado, una caída de nada menos que el 61 por ciento. Frente a esta cifra, recordarles a los fabricantes e importadores las 325 mil motos que colocaron en 1992, es como hablarles a los hinchas de Boca de aquel equipo de Maradona y Brindisi. Sin embargo, los empresarios del rubro se ilusionan más que el Bambino Veira, dado que desde octubre del '96 advierten una ligera recuperación que, vaticinan, se profundizará a lo largo del año.

El mercado se divide en dos grandes grupos: el de los ciclomotores, con cilindradas de hasta 50 centímetros cúbicos –aunque hay modelos de 70 cc–, que acapara dos tercios de las ventas totales; y el de las motos, desde 80 y hasta 1300 cc. El primero es dominado claramente por Zanella, la compañía nacional que, pese a disponer de más de la mitad de la clientela en ciclomotores, se encuentra en convocatoria de acreedores y en los últimos dos años debió desprenderse de activos y del 60 por ciento de su personal.

En las motos, Honda posee el 57 por ciento del mercado, Yamaha el 19, Suzuki el 14 y Kawasaki el 10. Las cifras corresponden a las ventas de los importadores oficiales de cada marca, que el año pasado alcanzaron las 25 mil uni-

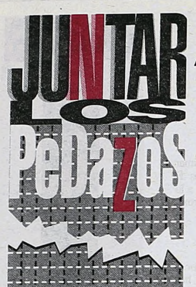
Scooters y cuatriciclos

Además de los ciclomotores y las motos, hay otros dos vehículos que completan el mercado: los scooters y los cuatriciclos. El primero llegó a la Argentina a principios de los 80 y tuvo su cuarto de hora en los 90, cuando pasó a ser una alternativa "más cheta" a los ciclomotores. También se puso de moda porque muchos hombres lo adoptaron por considerarlo un vehículo más "varonil" que los ciclomotores que usaban las mujeres. Lo introdujeron las empresas japonesas y taiwanesas. Pero los analistas del sector consultados por este suplemento dijeron que su venta se encuentra estancada.

"Hay una meseta en la moda del scooter. Es un vehículo de ciudad muy práctico, pero tiene ciertas limitaciones al no estar preparado para las calles de tierra o empedradas", señaló Juan Zanella. Por el contrario, remarcó que la fabricación de ciclomotores en la Argentina toma en cuenta esos detalles y prepara unidades más resistentes, que también están preparadas para soportar el peso de dos personas –característica propia del mercado local–, algo que no ocurre con los scooters.

No obstante, Yamaha vendió el año pasado 1300 unidades, en sus versiones de entre 50 y 250 centímetros cúbicos. Los modelos son el SH 50 (Mint) que al público llega a 2800 dólares, el CY 50 (New Yog) a 3300, el YA 90 (Axis) a 4200 y el Mejesty 900 a cerca de 10.000 dólares.

Respecto de los cuatriciclos, Suzuki es la marca líder. La temporada fuerte de ventas es durante los meses de verano, dado que estos vehículos se utilizan en la playa o en countries. Los modelos más vendidos por la marca japonesa son el LT-50 (a 2100 dólares), LT-80 (3900 dólares) y F-250 a 8100 dólares.



ELEGIR EL PALO

(Por Enrique M. Martínez) Para poner una prenda de vestir en un mostrador del mercado mundial, intervienen cinco grandes sectores: los productores de materia prima, sea natural o sintética; los fabricantes de hilados y tejidos; las redes de confección, integradas por grandes y pequeñas fábricas y subcontratistas de varios países; los intermediarios de comercio internacional; las cadenas de venta al público.

En este complejo sistema, las utilidades se distribuyen según el poder de negociación de cada parte con la que lo antecede o le sigue. Hoy son las cadenas de venta al público las que mandan (esencialmente los grandes hipermercados), más allá de competir entre sí con fuerza. Pero las presiones hacia abajo se distribuyen de formas muy diversas.

En Hong Kong, por ejemplo, había 300 mil obreros textiles en 1980, pero en la actualidad, a pesar de mantenerse como los primeros exportadores mundiales de prendas, hay menos de 200 mil obreros, porque muchos empresarios se han convertido en intermediarios y trasladaron la producción a China.

Taiwán fue centro textil primario, pero a medida que contó con una mejor base tecnológica, se reinsertó como intermediario. Por ejemplo, la cadena Kmart tiene oficina de compra en Taiwán, pero allí sólo se fabrica el 35 por ciento de lo vendido a esa firma. El resto viene de Indonesia, Filipinas y otros países. Con Wal Mart la proporción es el 50 por ciento; con J. C. Penney es sólo el 35 por ciento, y así siguiendo.

Hay casos límite. Un estudio universitario en Filipinas analizó qué pasaba con las órdenes de la firma Catton Brothers, vendedora de ropa para bebé, de Nueva York. Un subcontratista principal tenía empleados y pasaba el resto del trabajo a otras cuarenta pyme al 50 por ciento del precio. Uno de éstas tenía setenta empleados, pero pasaba el 80 por ciento del trabajo a otros cincuenta subcontratistas, otra vez a la mitad del precio. Había aún una pequeña cadena adicional de derivación. El resultado es que, a pesar que el costo de mano de obra de este tipo de prenda es normalmente el 20/25 por ciento del costo total, el sueldo que cobraba la chica que cosía en el extremo de la cadena representaba el 1 por ciento del costo de la prenda.

En este panorama, la industria textil argentina debe insertarse en un mercado global con su historia de poca experiencia en comercio internacional y con salarios que están en la mitad de la escala. El ajuste automático deriva –desde hace ya más de cinco años– en empujar el problema hacia los salarios de los subcontratistas más pequeños, hoy al límite de la desesperación. Un ajuste programado necesita, en cambio, juntar fuerzas para recorrer el inteligente camino de decenas de fabricantes medios del mundo desarrollado que buscan qué producto hacer, cómo venderlo sin someterse a las grandes cadenas, cómo fabricar con eficiencia pagando salarios que triplican los argentinos. Se trata de elegir el palo del gallinero donde pararse. De lo contrario, nos tocará el último.

BRUJOS, GURUES Y OTROS ECONOMISTAS

Por Jorge Schvarzer



La economía es una ciencia social que opera, o que debe operar, mediante una reflexión constante sobre los fenómenos que estudia y sus relaciones con otros aspectos de la realidad. En ese sentido, igual que toda ciencia social, requiere verse acompañada por un enfoque histórico y evolutivo, dado que los seres humanos cambian sus actitudes y comportamientos con el tiempo, y de una visión particularizada, dado que los seres humanos no se comportan del mismo modo en cada región geográfica del planeta.

Naturalmente, esta necesidad no es sentida por todos los economistas. Peor aún, para muchos de ellos la economía se trata de una ciencia exacta, cuyos postulados valen de una vez para siempre y pueden ser aplicados en cualquier tiempo y lugar, como la ley de gravedad. Este ejemplo resulta muy adecuado si se recuerda que ni siquiera la ley de gravedad vale igual en todos lados, y que existen zonas con diferentes condiciones que la ley formulada por Newton. Estos economistas formalizan sus conocimientos en pocas fórmulas, cuya expresión termina reduciéndose a meros *slogans* que repiten en todos los lugares donde van como si se tratara de verdades obvias y universales de las que ellos son portadores. No por azar, el periodismo tiende a llamarlos gurúes, porque los ve como líderes religiosos antes que como seres que reflexionan sobre la realidad social.

Estas dos corrientes del pensamiento económico, la reflexiva y la variante "vudú", tienen pocos puntos en común y su diálogo es escaso. Los primeros prefieren seguir pensando los problemas de la especialidad, sus causas y sus posibles soluciones. Los segundos han encontrado que sus afirmaciones, si las expresan con la convicción necesaria, se convierten en fuente de prestigio y de beneficios extraordinarios. De allí que los primeros escriben en revistas académicas de circulación profesional mientras que los segundos recorren el mundo dictando conferencias en las que explican lo que "debe hacer" cualquier país que recurre a sus consejos. Ellos no dudan ni cambian de opinión, porque sólo así pueden cobrar 30 mil dólares por conferencia y ver su foto publicada en los periódicos. Buenos Aires es un foco de esos gurúes porque la demanda es solvente y bien dispuesta. En esas condiciones, ser gurú resulta mucho más rentable que exhibir dudas teóricas o prácticas, pero sumamente riesgoso para una ciencia que desea evolucionar en el conocimiento de la realidad.

MOTOS

VENTAS

A- Motovehículos	1992	1993	1994	1995	1996*
Yamaha	17.849	16.960	11.375	3.900	s/d
Honda	17.017	18.514	14.466	6.400	s/d
Suzuki	20.456	9.563	6.312	2.500	s/d
Kawasaki	4.302	4.695	5.020	1.483	s/d
Japoneses	9.600	13.200	10.995	6.117	s/d
Zanella	3.407	4.738	2.424	2.500	s/d
Japoneses (importadores paralelos)	36.170	25.872	12.594	4.500	s/d
Otros orígenes (Europa, India, China, etc.)			4.613	2.600	s/d
Total	**108.801**	**93.542**	**67.799**	**30.000**	**25.000**
B- Ciclomotores					
Zanella	95.308	95.579	72.296	29.000	s/d
Juki	31.512	24.037	15.023	4.537	s/d
Garelli	21.636	24.036	19.227	4.163	s/d
Otros nacionales	44.124	10.295	7.036	2.300	s/d
Importados (China, India, Italia, Corea, etc.)	22.900	32.400	34.702	20.000	s/d
Total	**215.480**	**186.347**	**148.284**	**60.000**	**60.000**
Total mercado	**324.281**	**279.889**	**216.083**	**90.000**	**85.000**

* **Estimado**
s/d: Sin datos
Fuente: Asociación de Fabricantes de Motovehículos (A.F.A.M.)

En 1996 se vendieron 85.000 unidades. Aunque para este año estiman una recuperación del 20 por ciento, el nivel de demanda que se alcanzará seguirá siendo mucho más bajo que el record de 1992.

El mercado se achicó un 75 por ciento

CUESTA ABAJO EN LA RODADA

(Por David Cufré y Claudio Zlotnik) Pocos sectores fueron tan castigados por el efecto tequila y la recesión posterior como el de las motocicletas. De una venta de 216 mil unidades en 1994, el mercado derrapó hasta las 85 mil el año pasado, una caída de nada menos que el 61 por ciento. Frente a esta cifra, recordarles a los fabricantes e importadores las 325 mil motos que colocaron en 1992, es como hablarles a los hinchas de Boca de aquel equipo de Maradona y Brindisi. Sin embargo, los empresarios del rubro se ilusionan más que el Bambino Veira, dado que desde octubre del '96 advierten una ligera recuperación que, vaticinan, se profundizará a lo largo del año.

El mercado se divide en dos grandes grupos: el de los ciclomotores, con cilindradas de hasta 50 centímetros cúbicos –aunque hay modelos de 70 cc–, que acapara dos tercios de las ventas totales; y el de las motos, desde 80 y hasta 1300 cc. El primero es dominado claramente por Zanella, la compañía nacional que, pese a disponer de más de la mitad de la clientela en ciclomotores, se encuentra en convocatoria de acreedores y en los últimos dos años debió desprenderse de activos y del 60 por ciento de su personal.

En las motos, Honda posee el 57 por ciento del mercado, Yamaha el 19, Suzuki el 14 y Kawasaki el 10. Las cifras corresponden a las ventas de los importadores oficiales de cada marca, que el año pasado alcanzaron las 25 mil unidades, aunque se estima que otras 10 mil llegaron al público mediante más de un centenar de importadores menores.

El precio de un ciclomotor ronda los 1200 pesos. Cuatro de cada diez son comprados por mujeres y sólo dos de cada diez se venden en la Capital Federal y el Gran Buenos Aires. La crisis del tequila, con su devastadora repercusión en las economías regionales y en los sectores medios de la población, tuvo su contrapartida inmediata en las estadísticas de los ciclomotores: de 148 mil unidades vendidas en 1994 se retrocedió hasta 60 mil en 1996. Juki-Mondial con el 8,5 por ciento de participación, Garelli con el 6, Gilera-Suzuki con el 3,5, Piaggio y Da Dalt con el 2,2, son los restantes productores argentinos.

"La gente se vuelca hacia estos vehículos, sobre todo en el interior, porque les resulta más económico pagar una cuota de 90 pesos por mes y disponer de un medio de transporte propio –con una vida útil de entre cuatro y seis años– que pagar el boleto del colectivo todos los días", explicó a **Cash** Juan Zanella, presidente de la firma homónima. "Además, el ciclomotor demanda un gasto reducido en combustible y mantenimiento", insistió. El empresario calcula que si la economía se recompone, el mercado debería crecer este año alrededor de un 20 por ciento.

En tanto, otra alternativa en oferta son los modelos importados por agentes privados, que en el '96 fueron 1000 unidades, aunque durante los años de bonanza económica su participación era considerablemente mayor. Los lugares habituales de procedencia de estos ciclomotores son las zonas francas de Chile (Iquique) o Uruguay (Colonia), Miami, Panamá y Canadá. Según los fabricantes locales y los representantes autorizados en el caso de las motos, el problema con estos vehículos es que después no encuentran repuestos en el país y los centros de mantenimiento oficiales no los atienden.

Scooters y cuatriciclos

Además de los ciclomotores y las motos, hay otros dos vehículos que completan el mercado: los scooters y los cuatriciclos. El primero llegó a la Argentina a principios de los 80 y tuvo su cuarto de hora en los 90, cuando pasó a ser una alternativa "más cheta" a los ciclomotores. También se puso de moda porque muchos hombres lo adoptaron por considerarlo un vehículo más "varonil" que los ciclomotores que usaban las mujeres. Lo introdujeron las empresas japonesas y taiwanesas. Pero los analistas del sector consultados por este suplemento dijeron que su venta se encuentra estancada.

"Hay una meseta en la moda del scooter. Es un vehículo de ciudad muy práctico, pero tiene ciertas limitaciones al no estar preparado para las calles de tierra o empedradas", señaló Juan Zanella. Por el contrario, remarcó que la fabricación de ciclomotores en la Argentina toma en cuenta esos detalles y prepara unidades más resistentes, que también están preparadas para soportar el peso de dos personas –característica propia del mercado local–, algo que no ocurre con los scooters.

No obstante, Yamaha vendió el año pasado 1300 unidades, en sus versiones de entre 50 y 250 centímetros cúbicos. Los modelos son el SH 50 (Mint) que al público llega a 2800 dólares, el CY 50 (New Yog) a 3300, el YA 90 (Axis) a 4200 y el Mejesty 900 a cerca de 10.000 dólares.

Respecto de los cuatriciclos, Suzuki es la marca líder. La temporada fuerte de ventas es durante los meses de verano, dado que estos vehículos se utilizan en la playa o en countries. Los modelos más vendidos por la marca japonesa son el LT-50 (a 2100 dólares), LT-80 (3900 dólares) y F-250 a 8100 dólares.

Ritmo de la moda

Si la clave para elegir un ciclomotor es el precio, la clave para las motos tiene más que ver con la moda. No obstante, el factor económico también es determinante, y la mejor prueba es que la competencia más dura entre las empresas se da en los rodados que cuestan entre 3200 y 4500 pesos. "Los modelos que nosotros llamamos de calle, aquellos que la gente utiliza para trabajar o trasladarse, representan el 75 por ciento de las ventas de Yamaha", ejemplificó Alejandra Mozzarelli, encargada de ventas de la importadora oficial. Se trata de las motos de entre 80 y 135 centímetros cúbicos, segmento que concentra la mayor oferta de modelos y que atrae a un público cuyas edades oscilan entre los 20 y 30 años. También a quienes después de acostumbrarse a conducir un ciclomotor resuelven pasarse a una moto.

Raúl Paolini, responsable de ventas de Suzuki, aseguró que en el caso de las motos de mayor envergadura, las de 250 a 1300 cc, la presentación de nuevos modelos es vital para mantener el mercado en movimiento. "Sobre todo en las motos más caras, que la gente compra por placer, igual que un yate o un auto de lujo", relató el empresario.

Para ese público, Suzuki prevé ofrecer durante el '97 los nuevos modelos GSX R-600 (Bandit) y TL-1.000 S. En tanto, Yamaha vende desde fines del año pasado los modelos XVZ-1300 (Royal Star) a 21.300 dólares, el YFZ-1000 R (Thunder Ace) a 19.500 dólares, y el FZR-600 RR (Génesis) a 17.000.

Los modelos grandes más exitosos de Honda son la Transalp de 600 cc (11.000 dólares), Africa Twing de 750 cc (15.000 dólares) y CBR-900 a 15.500 dólares. Para este año, una de las novedades de peso de la marca líder en Argentina será una moto más chica y con un mercado mucho más amplio, la nueva CC-125 importada desde Brasil.

M

SOLO MOTOS

S

	1994	1995	1996*
	11.375	3.900	s/d
	14.466	6.400	s/d
	6.312	2.500	s/d
	5.020	1.483	s/d
	10.995	6.117	s/d
	2.424	2.500	s/d
	12.594	4.500	s/d
	4.613	2.600	s/d
	67.799	**30.000**	**25.000**
	72.296	29.000	s/d
	15.023	4.537	s/d
	19.227	4.163	s/d
	7.036	2.300	s/d
	34.702	20.000	s/d
	148.284	**60.000**	**60.000**
	216.083	**90.000**	**85.000**

En 1996 se vendieron 85.000 unidades. Aunque para este año estiman una recuperación del 20 por ciento, el nivel de demanda que se alcanzará seguirá siendo mucho más bajo que el record de 1992.

por ciento

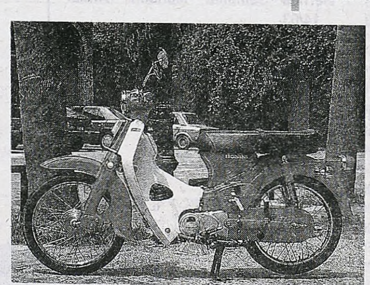
A ABAJO N LA DADA

dades, aunque se estima que otras 10 mil llegaron al público mediante más de un centenar de importadores menores.

El precio de un ciclomotor ronda los 1200 pesos. Cuatro de cada diez son comprados por mujeres y sólo dos de cada diez se venden en la Capital Federal y el Gran Buenos Aires. La crisis del tequila, con su devastadora repercusión en las economías regionales y en los sectores medios de la población, tuvo su contrapartida inmediata en las estadísticas de los ciclomotores: de 148 mil unidades vendidas en 1994 se retrocedió hasta 60 mil en 1996. Juki-Mondial con el 8,5 por ciento de participación, Garelli con el 6, Gilera-Suzuki con el 3,5, Piaggio y Da Dalt con el 2,2, son los restantes productores argentinos.

"La gente se vuelca hacia estos vehículos, sobre todo en el interior, porque les resulta más económico pagar una cuota de 90 pesos por mes y disponer de un medio de transporte propio –con una vida útil de entre cuatro y seis años– que pagar el boleto del colectivo todos los días", explicó a **Cash** Juan Zanella, presidente de la firma homónima. "Además, el ciclomotor demanda un gasto reducido en combustible y mantenimiento", insistió. El empresario calcula que si la economía se recompone, el mercado debería crecer este año alrededor de un 20 por ciento.

En tanto, otra alternativa en oferta son los modelos importados por agentes privados, que en el '96 fueron 1000 unidades, aunque durante los años de bonanza económica su participación era considerablemente mayor. Los lugares habituales de procedencia de estos ciclomotores son las zonas francas de Chile (Iquique) o Uruguay (Colonia), Miami, Panamá y Canadá. Según los fabricantes locales y los representantes autorizados en el caso de las motos, el problema con estos vehículos es que después no encuentran repuestos en el país y los centros de mantenimiento oficiales no los atienden.



Ritmo de la moda

Si la clave para elegir un ciclomotor es el precio, la clave para las motos tiene más que ver con la moda. No obstante, el factor económico también es determinante, y la mejor prueba es que la competencia más dura entre las empresas se da en los rodados que cuestan entre 3200 y 4500 pesos. "Los modelos que nosotros llamamos de calle, aquellos que la gente utiliza para trabajar o trasladarse, representan el 75 por ciento de las ventas de Yamaha", ejemplificó Alejandra Mozzarelli, encargada de ventas de la importadora oficial. Se trata de las motos de entre 80 y 135 centímetros cúbicos, segmento que concentra la mayor oferta de modelos y que atrae a un público cuyas edades oscilan entre los 20 y 30 años. También a quienes después de acostumbrarse a conducir un ciclomotor resuelven pasarse a una moto.

Raúl Paolini, responsable de ventas de Suzuki, aseguró que en el caso de las motos de mayor envergadura, las de 250 a 1300 cc, la presentación de nuevos modelos es vital para mantener el mercado en movimiento. "Sobre todo en las motos más caras, que la gente compra por placer, igual que un yate o un auto de lujo", relató el empresario.

Para ese público, Suzuki prevé ofrecer durante el '97 los nuevos modelos GSX R-600 (Bandit) y TL-1.000 S. En tanto, Yamaha vende desde fines del año pasado los modelos XVZ-1300 (Royal Star) a 21.300 dólares, el YFZ-1000 R (Thunder Ace) a 19.500 dólares, y el FZR-600 RR (Génesis) a 17.000.

Los modelos grandes más exitosos de Honda son la Transalp de 600 cc (11.000 dólares), Africa Twing de 750 cc (15.000 dólares) y CBR-900 a 15.500 dólares. Para este año, una de las novedades de peso de la marca líder en Argentina será una moto más chica y con un mercado mucho más amplio, la nueva CC-125 importada desde Brasil.

El Buen Inversor

JUEGO DE NERVIOS

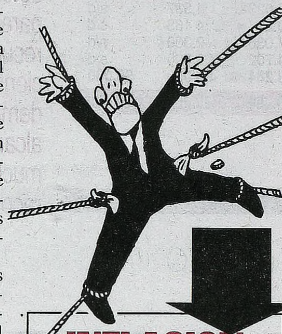
Los operadores están pendientes de lo que va a hacer la Reserva Federal (banca central estadounidense) dentro de dos martes. Ese día decidirá si sube un cuarto o medio punto la tasa de interés de corto plazo. Un ajuste para arriba precipitará una fuerte corrección de las cotizaciones. Mientras tanto, los papeles seguirán sin rumbo fijo.

(Por Alfredo Zaiat) Faltan dos martes para que el Comité de Mercado Abierto de la Reserva Federal (banca central estadounidense) se reúna para decidir si ajustan hacia arriba la tasa de interés de corto plazo. Pero ya desde hace un par de semanas el negocio bursátil están atrapado por la incertidumbre. Las cotizaciones suben o bajan según la percepción que tienen los financistas sobre el rumbo que tomará la tasa. Y en los últimos días, el consenso entre los operados se inclinó hacia una suba de la tasa, lo que produjo una fuerte corrección, al tiempo de una eleva volatilidad de los papeles. Todo esto ha generado en los corredores una profunda angustia de saber que la fiesta puede estar a punto de terminar y que se recortarán sus fabulosas ganancias.

Esa preocupación ha sido provocada por el titular de la FED, Alan Greenspan, que no oculta su satisfacción cuando pone nerviosos a los corredores. El banquero más influyente de esta década maneja la política monetaria de Estados Unidos con el casi excluyente objetivo de mantener bajo control la inflación. De sus últimas declaraciones se desprenden las ganas que tiene de ajustar para arriba la tasa de interés para prevenir una escalada de los precios. Nadie ignora en el mercado que una medida en ese sentido tendría un efecto dramático en la plazas bursátiles, ya que podría constituirse en el alfiler tan temido que finalmente pinche la fabulosa burbuja especulativa de Wall Street. Derrumbe que arrastraría a los mercados denominados emergentes, entre ellos el argentino.

La mayoría de los operadores piensa que una suba de la tasa, además de aminorar el ritmo de afluencia de capitales especulativos del exterior, precipitaría una debacle de las acciones y de los bonos. Esa posibilidad los aterra y prefieren apostar a que la amenaza de Greenspan finalmente no se concretará. Unos pocos financistas, en cambio, no son tan drásticos. Están convencidos de que una modificación de las condiciones de liquidez internacional a partir de un ajuste de la tasa producirá temblores en el mercado. Pero no creen que ese cambio derive en un crac.

Sostienen que el desarrollo del mercado financiero mundial, interconectado por redes informáticas, ha adquirido cierta autonomía respecto de las políticas monetarias de los bancos centrales. El crecimiento de los negocios con derivados y otros instrumentos bursátiles sofisticados le ha dado independencia a la dinámica financiera respecto de la economía real. Entonces, esperan algunas jornadas turbulentas en el caso de una suba de la tasa, lo que servirá para desinflar la extraordinaria burbuja. Pero están confiados en que las cotizaciones tendrán una rápida recuperación.



INFLACION

(en porcentaje)

Marzo	-0,5
Abril	0,0
Mayo	-0,1
Junio	0,0
Julio	0,5
Agosto	-0,2
Septiembre	0,2
Octubre	0,5
Noviembre	-0,2
Diciembre	-0,3
Enero 1997	0,5
Febrero	0,4
Marzo (*)	-0,2

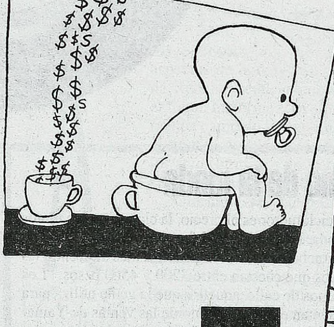
(*) Estimada

Inflación acumulada últimos 12 meses: 0,9 %.

TASAS

	VIERNES 7/3 en $	VIERNES 7/3 en u$s	VIERNES 14/3 en $	VIERNES 14/3 en u$s
	% anual		% anual	
Plazo Fijo a 30 días	6,6	5,7	6,8	5,6
60 días	7,5	6,2	7,4	6,3
Caja de Ahorro	3,4	2,4	3,4	2,5
Call Money	5,4	5,0	5,4	5,0

NOTA: Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma la tasa que reciben los pequeños y medianos ahorristas.

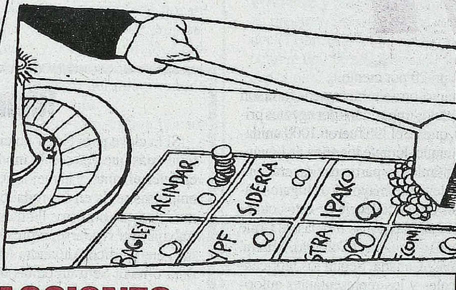


LOS PESOS Y LAS RESERVAS DE LA ECONOMIA

(en millones)

	en $
Cir. monet. al 12/03	13.468
Depósitos al 06/03	
Cuenta Corriente	7.668
Caja de Ahorro	6.776
Plazo Fijo	10.156
	en u$s
Reservas al 12/03	
Oro y dólares	18.166
Títulos Públicos	2.397

Nota: La circulación monetaria es el dinero que está en poder del público y en los bancos. Los montos de los depósitos son una muestra realizada por el BCRA. Las reservas están contabilizadas a valor de mercado.





DOLAR

(cotización en casas de cambio)

Viernes ant.	1,0015
Lunes	1,0015
Martes	1,0015
Miércoles	1,0015
Jueves	1,0015
Viernes	1,0015
Variación en %	–

ACCIONES

	PRECIO (en pesos) Viernes 7/03	Viernes 14/03	VARIACION (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
ACINDAR	1,950	1,930	-1,0	2,9	37,9
ALPARGATAS	0,920	0,905	-1,6	-6,7	5,2
ASTRA	1,810	1,570	-13,3	-13,3	-17,8
C.COSTANERA	3,380	3,370	-0,3	0,6	10,1
C.PUERTO	3,250	3,180	-2,2	4,3	11,6
CIADEA	5,300	4,600	-13,2	-10,7	-3,2
COMERCIAL DEL PLATA	3,150	3,070	-2,5	-4,1	19,9
SIDERCA	2,100	2,100	0,0	3,4	15,1
BANCO FRANCES	9,800	10,150	3,6	6,3	8,6
BANCO GALICIA	6,200	6,120	-1,3	1,5	1,8
INDUPA	1,250	1,170	-6,4	-4,9	1,7
IRSA	3,600	3,650	1,4	0,3	13,7
MOLINOS	3,800	3,750	-1,3	0,0	5,3
PEREZ COMPANC	7,800	7,840	0,5	2,4	11,5
SEVEL	2,600	2,430	-6,5	-2,8	-3,6
TELEFONICA	3,260	3,110	-4,6	-1,6	18,7
TELECOM	4,870	4,770	-2,1	0,0	15,8
T. DE GAS DEL SUR	2,600	2,600	0,0	1,6	9,8
YPF	26,600	26,850	0,9	0,4	7,1
INDICE MERVAL	730,360	711,700	-2,6	-0,8	9,6
PROMEDIO BURSATIL	-	-	**-1,4**	**0,3**	**10,7**



ME JUEGO

RAUL BUONUOME
Economista Jefe del DEUTSCHE MORGAN GRENFELL

–¿La fiesta está próxima a terminar?

–El mercado bursátil argentino es muy dependiente de lo que ocurra, fundamentalmente, en la plaza de Nueva York, de la evolución del índice de las principales acciones industriales Dow Jones y de la tasa de interés. En ese contexto, la liquidez internacional en estos momentos no es una restricción para los mercados emergentes. Si bien aumentó un poco la tasa de interés, no creció el riesgo país. Lo que sucede es que el mercado local está más ligado al Dow que a la tasa de interés. El firme avance del Dow está reflejando el crecimiento genuino de la economía de Estados Unidos.

–¿Qué va a pasar con la tasa de interés de corto plazo?

–Pienso que bajará la tasa de interés de largo plazo. Nuestros economistas en Nueva York la ubican en el 6 por ciento a fin de año. Nosotros somos conservadores: la ubicamos en el 6,5 por ciento. Con esa perspectiva y una relación precio/ganancias promedio de las empresas de 16 años, estimamos que el índice de acciones líderes MerVal se ubicará en los 860 puntos a fin de año (el viernes cerró a 712).

–Le insisto con la tasa de corto. ¿Usted piensa que la FED la ajustará hacia arriba en su próxima reunión?

–Existe una probabilidad de un 40 por ciento de que realizará un retoque. El mercado ya lo está descontando. Entonces, cuando suba la tasa no habrá ningún efecto importante. El mercado se recuperará rápidamente de una eventual caída. Hasta el 25 de marzo, cuando se reúna la FED, vemos un mercado picado. Somos optimistas. Los bancos internacionales están colocando bonos del gobierno a 10 y a 20 años a tasas bajas, y hasta en pesos.

–¿Qué acciones le gustan?

–El crecimiento de la economía será del 4,9 por ciento este año, y estimo que en 1998 el PBI aumentará un 4,3. La evolución del consumo estará por debajo del producto. Las inversiones y las exportaciones motorizarán el crecimiento. Entonces, desde la perspectiva bursátil, nos gustan los sectores ligados a las exportaciones como el siderúrgico, el textil y el de alimentos. También me gustan los bancos.

–¿Qué están haciendo los inversores extranjeros?

–En estos momentos, los actores más importantes del mercado local son los fondos de pensión. Aumentaron la participación de acciones en su cartera del 6 al 20 por ciento en un año. Los inversores extranjeros estuvieron a la expectativa cuando se fue Cavallo, y fueron las AFJP las que sostuvieron el mercado. Son los que están dando estabilidad a la actividad bursátil. Los inversores extranjeros son más temerosos.



TITULOS PUBLICOS

	PRECIO		VARIACION (en porcentaje)		
	Viernes 7/03	Viernes 14/03	Semanal	Mensual	Anual
Bocon I en pesos	121,500	121,500	0,0	-0,7	2,5
Bocon I en dólares	125,400	125,500	0,1	0,0	1,6
Bocon II en pesos	94,500	94,250	-0,3	-1,3	3,0
Bocon II en dólares	110,900	110,000	-0,8	-0,7	2,4
Bónex en dólares					
Serie 1987	99,000	98,500	-0,5	-0,5	1,8
Serie 1989	97,800	97,700	-0,1	-0,7	0,6
Brady en dólares					
Descuento	83,000	82,625	-0,5	-2,1	7,3
Par	66,250	65,125	-1,7	-5,8	3,0
FRB	90,500	90,125	-0,4	-1,6	3,6

Los precios son por la lámina al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.



Proyecciones de las tasas de crecimiento de la demanda total de los principales productos básicos 1990-2020

Productos básicos	Países desarrollados	Países en desarrollo	
		Total	América Latina
Carne de vacuno	0,33	2,72	1,67
Carne de cerdo	0,40	3,43	2,22
Carne de cordero	0,58	2,97	1,74
Carne de ave	0,88	3,25	2,33
Total de carnes	0,51	3,18	1,96
Huevos	0,76	3,34	2,42
Trigo	0,60	2,16	1,55
Arroz	0,51	1,66	1,83
Maíz	0,74	2,18	1,69
Otros granos	0,86	2,09	1,16
Total granos	0,73	1,99	1,59
Raíces y turbérculos	0,62	1,76	1,51
Soja	1,07	2,75	2,16

Fuente: *Global Food Projections to 2020.* Instituto Internacional de Investigaciones sobre Políticas Alimentarias.

Polémica sobre la futura escasez alimentaria

HAMBRE O ABUNDANCIA

Mientras el Worldwatch Institute advierte sobre la falta de alimentos, el gobierno de Estados Unidos y Naciones Unidas no comparten esos pronósticos alarmistas.

(Por D. C. y C. Z.) Entre los principales organismos internacionales encargados de analizar el futuro de la producción de bienes agropecuarios y de la alimentación en el mundo existe una ríspida polémica acerca de si los bienes generados alcanzarán para cubrir las necesidades de la población global del planeta en las primeras décadas del próximo siglo. Están aquellos, como el Worldwatch Institute, que esgrimen una posición pesimista, al considerar que el potencial mundial para la producción de alimentos está declinando –debido a la degradación de las fuentes básicas imprescindibles: tierra, agua y aire–; concluyen que el mundo se aproxima peligrosamente al límite de una producción de alimentos apenas suficiente. En cambio, otras instituciones de investigación apoyan posiciones más optimistas. El Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, por ejemplo, afirma que de acuerdo a las proyecciones de la evolución tecnológica y al ritmo de incremento de la productividad, del consumo y de la población, las sociedades del siglo XXI no tendrán dificultades en producir la cantidad de alimentos necesarios.

Frente a estas dos posturas, la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) presenta una posición intermedia y sostiene que los 7900 millones de personas que habitarán la Tierra dentro de 30 años –frente a los 5300 millones que había en 1990– podrán abastecerse de alimentos, aunque deberán adaptarse a un cambio en su composición.

Un informe de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) resumió los argumentos utilizados por unos y otros y concluyó que "las eventuales manifestaciones de crisis en el sector agropecuario" son más el producto de problemas locales que "carencias del potencial de la oferta agrícola". Pero el trabajo de la CEPAL reconoce que el debate se encuentra lejos de estar resuelto, y respecto de las diferentes perspectivas concluye que predominan las optimistas.

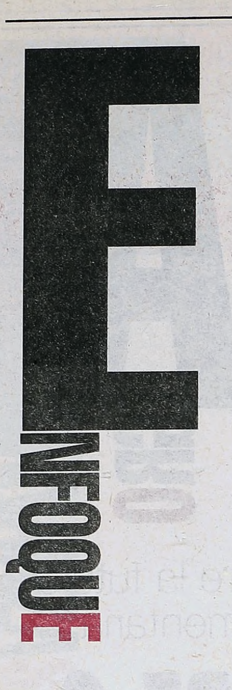
Ante este panorama, y más allá de esa polémica, quizá la visión de la ONU es la que presenta más elementos para advertir cómo puede evolucionar la producción agropecuaria mundial en las próximas décadas, y cómo se irá transformado la realidad de los distintos mercados. Y entre ellos, el latinoamericano.

En sus proyecciones hasta el 2020, la ONU considera que mientras la demanda de bienes agrícolas de los países desarrollados sufrirá un estancamiento, en América latina continuará un "moderado ritmo de crecimiento", y en las regiones de Asia oriental, Cercano Oriente y norte de Africa se notará el mayor incremento en el consumo de estos productos. Con este cuadro de situación, la ONU advierte que el futuro para los bienes agrícolas no será demasiado brillante, debido a que si bien los países desarrollados representan sólo un 24 por ciento de la población mundial, tienen una participación de casi el 50 por ciento en el consumo total de productos agrícolas.

Según las estimaciones de la FAO, "el crecimiento per cápita anual de los mercados de los países desarrollados evolucionará de 0,5 por ciento durante el período 1970-1990 a cero por ciento desde ahora hasta el 2010, en el caso de la demanda de bienes agrícolas, y de 0,6 por ciento a 0,2 por ciento en el de su producción". Estos pronósticos se basan –dice el trabajo de la CEPAL– en la existencia de una evidente tendencia al cambio en los hábitos de consumo, que se traduce principalmente en una diversificación de la dieta. "Las personas están consumiendo más productos pecuarios (aquellos de origen animal) y menos cereales; también muestran mayor preferencia por alimentos más procesados", asegura la investigación.

Respecto de América latina y en general de los países en desarrollo, se afirma que las posibilidades de incrementar el consumo de productos agrícolas están determinadas por una demanda efectiva que crece con "parquedad". De acuerdo con la FAO, entre 1990 y el 2010 la demanda de los países como Argentina crecerá a una tasa anual per cápita de 0,9 por ciento, y la producción a razón de 0,8 por ciento.

Esta visión global sobre la evolución de la demanda alimentaria que presenta la ONU es ampliamente compartida por otros organismos especializados, señala la CEPAL. Y completa el panorama para el futuro atendiendo a un estudio del Instituto Internacional de Investigaciones sobre Políticas Alimentarias, donde se asegura que entre 1990 y el 2020 la demanda de productos pecuarios crecerá en el mundo mucho más rápido que la de los cereales y las raíces y tubérculos. Al respecto, agrega que en el caso de los bienes pecuarios la demanda subiría un 75 por ciento, en cereales un 55 por ciento, y en tubérculos y raíces un 50 por ciento.



(Por Roberto Feletti)* Es un lugar común afirmar que es inviable ejecutar políticas de gestión de demanda, en un contexto donde la apertura de la economía al flujo financiero, tecnológico y comercial es un dato escasamente modificable y en el que, además, el sector privado ha desvinculado su acumulación de beneficios del bienestar general de la sociedad.

Se razona que, en tanto el pleno empleo y los altos salarios dentro de un espacio nacional no son compatibles con la tasa de ganancia de empresas que abastecen la demanda mundial de productos crecientemente diversificados, las políticas directas destinadas a su consecución no sólo no integran mercados, sino que pueden restringirlos por encarecimiento de costos y caída de la utilidad empresaria. Por otra parte, en una economía abierta la facultad de crear moneda local depende de su alcance como medio de pago internacional; consecuentemente, la posibilidad de expandir el gasto público y financiarlo con emisión monetaria se encuentra muy acotada por la depreciación que puede sufrir la propia moneda en relación con otras que circulan libremente por el país. Es decir, que tanto los límites al instrumento como lo magro, o hasta adverso de los resultados, desaconsejan políticas macroeconómicas de inducción general de la demanda.

Las políticas públicas en una economía abierta descansan en un Estado equilibrado fiscalmente, que preserve el orden monetario y las torne viables. Además, deben incidir en la oferta de insumos productivos (el auge del "ofertismo"). En esta línea de pensamiento, el empleo dependerá de la reducción de costos de mano de obra (léase desprotección social) y el salario del valor que agregue el trabajador. Esta pareciera ser la tendencia dominante en Europa y Estados Unidos, que combinan, en distintos grados, ajuste fiscal con desregulación laboral.

Cuando este pensamiento se traslada a la Argentina admite matices, que en términos de alternativas no son poco importantes. Si bien la agenda de políticas públicas recoge estas premisas, instalando la desregulación laboral y la asistencia social como únicos medios aptos para atenuar situaciones como la de los 2.100.000 desocupados abiertos o la del 80 por ciento de los hogares de la Capital Federal y el Gran Buenos Aires, cuyos ingresos son inferiores al valor de la canasta básica para una familia tipo –equivalente a $ 1580–. Sin embargo, una mirada más precisa de la situación de las finanzas públicas permite explorar algunos caminos que ensanchen el degradado ofertismo local.

> "La política económica nacional en el contexto de la globalización presenta severos límites, pero no son tan estrechos como los que asume el Gobierno."

En principio, la Argentina cerró 1996 con un déficit del sector público nacional próximo a los U$S 6000 millones que es una magnitud administrable (21 por ciento del PBI) y un resultado posterior gracias al aflojamiento de la restricción estabilidad monetaria=equilibrio fiscal provocado por la abundancia de recursos financieros internacionales, de bajo costo y largo plazo.

El segundo elemento a considerar es que la rebaja de aportes previsionales (que implican una resignación de ingresos fiscales de $ 3300 millones en el año) explican una porción relevante del déficit. El argumento simplista de que el abaratamiento de las cargas sociales aumenta por sí solo el número de puestos de trabajo puede ser calificado al menos de ingenuo. Una política de rebaja de costos de insumos por la vía fiscal exige el análisis microeconómico de sectores y empresas, que vincule la desgravación con el uso efectivo del insumo –en este caso la generación de puestos de trabajo– con la expansión del mercado del producto terminado. El fracaso de la rebaja generalizada de aportes patronales como factor de aumento del empleo revela la inviabilidad de políticas ofertistas globales en una economía abierta.

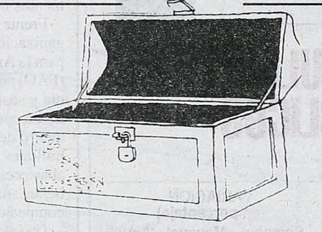
El tercer factor a evaluar es la posibilidad de utilizar la liquidez internacional como sustento de políticas de demanda. Una de las vías es la clásica expansión del gasto en inversión pública, optimizando el aflojamiento de las restricciones sobre financiamiento del déficit. Es una política propicia para ser transitada por las administraciones provinciales, o para incrementar el volumen de crédito hacia el sector privado. En este rumbo resulta indispensable el fortalecimiento de un sistema bancario público como asignador de crédito barato.

En suma, la política económica nacional en el contexto de la globalización presenta severos límites, pero no son tan estrechos como los que asume el Gobierno. El ofertismo no se restringe a facilitar la acumulación de capital rebajando costos, sino a vincular la rebaja de costos con la expansión de mercados. Las políticas de corto plazo destinadas a generar empleo por la vía de la oferta deben necesariamente respetar esta premisa si es que pretenden alcanzar sus objetivos.

** Economista del IDEP-CTA.*

EL BAUL DE MANUEL

Por M. Fernández López



Aduanas para lelos

Ya lo dijo Jenofonte: mire con cariño el recaudador fiscal al mercader extranjero: en su bolsa está la lana. A partir de ello, en un país sin minas (de oro) la Aduana apareció como el punto donde manaba el oro que colectaban los reyes, con el que se daban vida de ídem, agasajaban amigos y mantenían guardianes, para su protección y para obligar al lelo a pagar *tributos*. Flagelar con ellos era apenas más suave que con un látigo: uno da, otro recibe; pero darse a sí mismo era absurdo. ¿A quién se le ocurriría cargar aranceles sobre las importaciones del rey? De donde el rey fue el primero y mayor contrabandista; no mostrando su rostro, claro está, sino detrás de algún mascarón. Pero la carne (del representante del rey, en este caso) es débil, y sólo con nervios de acero pueden verse pasar por las manos ríos de oro, mercancías apetecibles, y sin tomar un poquito. El quid era no pasarse de la raya y cortarse sólo; como hizo el primer administrador tesorero de la Aduana de Buenos Aires, Francisco Ximénez de Mesa: espiado, perseguido y encarcelado por el virrey Nicolás del Campo (tan del campo no era) por haber usado su cargo para lucrar con un negocio del rey. Como esas cosas pasan, los atributos de un administrador eran sopesados cuidadosamente; no estaba de más, por ejemplo, que fuera un poquito distraído, corto de vista o desmemoriado. Adam Smith fue un caso: juzgaba bien incrementar importaciones, porque era una forma de aumentar el consumo final; por tanto no simpatizaba con los aranceles y el proteccionismo, fundamentos del "sistema mercantil" que tanto criticó en *Las Riquezas de las Naciones*. Por esas sorpresas que da la vida, en enero de 1778, a menos de dos años de publicar su obra, fue nombrado Comisionado de Aduanas para Escocia. Era muy distraído y sus lagunas mentales, memorables: una vez, al refrendar un documento imitó la firma del anterior firmante. Otra se puso a imitar las gesticulaciones de bienvenida de su propio recepcionista en la Aduana. Grande su sorpresa cuando advirtió, al asumir su cargo, cuántos de sus efectos personales eran de industria extranjera, sobre los que pesaba la prohibición de importarlos y además de poseerlos, cuando él era el encargado de hacer cumplir esa prohibición. Lo peor fue hallar que a los demás les pasaba lo mismo, al descubrir que la esposa de un amigo tenía en su poder mayor cantidad aún de efectos personales de origen extranjero.

Robo, huyó, ¿lo pescaron?

Ogni storia è storia contemporanea (toda historia es historia contemporánea), decía Benedetto Croce. Miramos los hechos del pasado desde el único sitio en que nos es permitido contemplar otras vivencias, desde el presente, motivados por las cosas que ocurren y nuestras dudas e interrogantes sobre su significado. Ex funcionarios que peregrinan por juzgados dando cuenta de sus actos previos, empresarios que amasan poder y riquezas y cuya vida es un misterio, administradores infieles que incorporan a su patrimonio personal parte de los bienes a ellos confiados. Hoy se escucha que la corrupción existió siempre y en todas partes. Por desgracia, hay que admitir que ello es cierto, aun entre los economistas,y no los menores. Diríase que los más geniales no podían agotar su creatividad en la sola especulación científica. Petty fue el primero de los clásicos, pero desempeñó muchas profesiones y actividades: la invasión inglesa a Irlanda fue cruenta, con deportaciones y confiscaciones de bienes y tierras. Fue un gran negocio inmobiliario, y en él se prendió Petty, como agrimensor. Al cabo de un tiempo resultó propietario de grandes extensiones de tierra, acaso recibidas en retribución a sus innumerables mensuras. Pero los propietarios primitivos no compartían tal modo de adquirir, y Petty pasó sus últimos años dividiendo su tiempo entre la administración de posesiones y la atención de los múltiples juicios que le incoaron. Cantillón escribió *Naturaleza del comercio en general*, obra que Jevons consideró cuna de la ciencia económica. Lo raro es que se publicó veinte años después de su muerte. Fue un próspero banquero, que asociado a John Law, especulaba y hacía fortunas en días. La burbuja se hizo máxima en abril de 1720, pero Cantillón se borró antes: desapareció de los lugares que solía frecuentar. En 1734 su casa en Londres ardió; no se hallaron joyas ni oro y se dijo que un criado le había robado y quemado la casa con dueño adentro. Otros dicen que Cantillón causó el incendio, llevó sus riquezas a Holanda y allí vivió con otro nombre. Nunca se halló un retrato de Cantillón. El tercero fue Johann H.G. von Justi, autor del primer tratado de finanzas públicas. Inspector prusiano de las obras de minas, vidrios y acero, fue acusado de malversación de caudales públicos y encarcelado en 1768 en el fuerte de Kustrin, adonde murió. "¡Al fin uno!", dicen que decían.

BANCO DE DATOS

TARJETAS

El dinero plástico ha desplazado la utilización de efectivo para el pago de alojamientos y consumo en hoteles. Un informe de Horwath Consulting precisó que el 42,8 por ciento de los pagos de hotelería en la Argentina en 1996 se efectuaron con tarjetas de crédito; el 31,4 abonó en efectivo; y el resto lo hizo a través de sus cuentas corrientes. Estos datos correspondieron a hoteles de hasta cien habitaciones. La medición con hoteles de más cuartos reflejó una utilización mayor del dinero plástico, que subió a 43,4 por ciento, disminuyendo el pago en efectivo a 17,9. La tarjeta Visa fue la más utilizada, con el 32,7 por de los pagos efectuados en hoteles de la ciudad de Buenos Aires, luego se ubicaron American Express, con el 32,8, y MasterCard, con el 21,4 por ciento. El informe de Horwath compiló datos elaborados por la International Hotel Association, que mostró que la ocupación promedio por habitación en Argentina creció del 57,6 al 60,2 por ciento en 1996 con respecto al año anterior.

YPF

YPF invertirá 175 millones de dólares en exploración petrolera y ampliación de su red de estaciones de servicios en Perú. La petrolera destinará 20 millones a construir estaciones en los próximos cinco años. Al comenzar el proceso de privatización del sector petrolero en Perú, a mediados del año pasado, YPF adquirió el 27 por ciento de Refipesa. La compañía, comandada por Nells León, capturó en pocos meses el 2 por ciento del mercado minorista peruano. Ahora tiene 19 estaciones con bandera propia, y espera totalizar 140 para el año 2002.

AUCHAN

Desembarcó otra cadena de supermercados: la francesa Auchan inaugurará en octubre próximo su primer centro comercial, que estará localizado en Avellaneda. Auchan competirá en esa ciudad del sur bonaerense con otras tres cadenas ya instaladas: Coto, Carrefour y Wal Mart. El terreno en el que se emplazará el hipermercado es una superficie de 20 hectáreas que incluirá un shopping, centros recreativos, cochera para 4000 vehículos y una estación de servicios. Auchan es una de las principales cadenas de distribución del mundo, y fue fundada en 1961 por Gerard Mulliez en el norte de Francia. Es una sociedad que no cotiza en Bolsa y cuyos accionistas son la familia Mulliez, con un 85 por ciento del capital, y el resto lo posee el personal de la firma. Tienen 163 hipermercados en el mundo, emplea a 81 mil personas y factura 24 mil millones de dólares por año.

SEVEL

La automotriz del grupo Macri, que está negociando con la francesa Peugeot la venta del paquete accionario de control, contabilizó una ganancia de 21,4 millones de pesos en 1996.